GUIDE CONSO

Comment devenir un acheteur malin ?

Octobre 2014





Le consommateur malin, c'est vous, c'est nous, c'est toute personne qui a envie de dépenser moins, mais aussi envie de dépenser au plus juste, envie de faire des bonnes affaires, de dénicher les bons plans, d'éviter le gaspillage…

Sommaire

Qui est le consommateur malin ?

Selon le baromètre du couponing* du site communautaire de réductions et de bons plans en ligne, ma-reduc.com, **87 % des consommateurs français déclarent être attentifs aux bons plans shopping.** Cela concerne toutes les tranches d'âges et catégories socio-professionnelles … Rien d'étonnant en ces temps d'austérité où la crise continue de toucher de plus en plus de foyers et où le pouvoir d'achat est en berne. Mais vous serez surpris de savoir que la grande majorité des Français sont tous désireux de trouver les meilleurs prix sur leurs produits préférés.

Ainsi, les Français multiplient leurs stratégies d'achat malin pour mieux consommer : **64% guettent les périodes de promotions, 54% les soldes, 47% font appel à des comparateurs de prix et 43% recherchent des bons de réduction** sur Internet pour faire des économies lors de leurs achats…

Une stratégie payante puisque **37% estiment réaliser au moins 25€ d'économie en moyenne par mois** grâce à des bons de réduction ! **

L'achat malin n'est plus réservé aux « pinces » aujourd'hui c'est pour tout le monde. L'attrait des bonnes affaires est presque identique entre les hommes et les femmes : **65% des utilisateurs de bons de réductions sont des femmes, et 63% des hommes***. Ne pensez pas que l'usage des coupons de réduction est réservé aux personnes en difficulté : au contraire, **ce sont les CSP+ qui les utilisent le plus, à 75%.** Et ce n'est pas non plus une activité réservée aux retraités qui auraient plus de temps puisque 73% des 25-34 ans en sont adeptes !



?

LE SAVIEZ-VOUS ?

9 Français sur 10 négocient les prix selon un sondage OpinionWay (septembre 2014). Les cadres et professions libérales sont ceux qui négocient le plus. Les ouvriers, les employés, les retraités et les étudiants osent moins marchander. Le produit le plus négocié est la voiture, suivi des meubles, des crédits immobiliers, l'équipement informatique et l'électroménager.

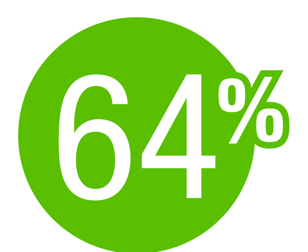


LES SOLDES

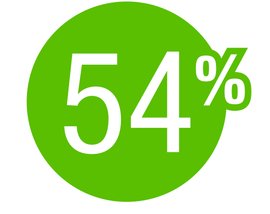
Les soldes sont des ventes réglementées, pratiquées pendant les périodes fixées par l'état. Ils présentent des avantages pour les commerçants, qui peuvent ainsi écouler rapidement leurs stocks, et pour les consommateurs qui bénéficient de réductions. **A compter de janvier 2015, la durée repasse de 5 à 6 semaines en hiver et en été**, et la période des soldes flottantes est supprimée. Les produits annoncés comme soldés doivent avoir été proposés à la vente depuis au moins un mois. Les prix sont souvent intéressants car les commerçants ont même l'autorisation de vendre à perte pendant ces périodes mais les bonnes affaires partent très vite, souvent même pendant les premières heures des soldes. Bon à savoir également : dans la vente à distance, **le droit de rétraction s'applique également sur les produits soldés. Le consommateur dispose toujours d'un délai de 14 jours pour changer d'avis.**

Quelles solutions pour le consommateur malin ?

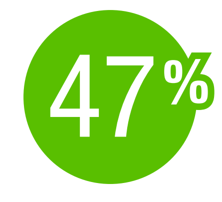
Stratégie des Français pour faire des économies



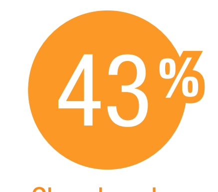
Profiter des promotions



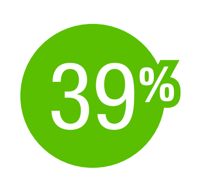
Attendre les soldes



Comparer les prix



Chercher des codes promo



Renoncer aux achats plaisirs



Multiplier les cartes de fidélité

31%

Profiter des ventes privées

31%

Acheter sur Internet



Produits d'occasion



Profiter du cashback



Acheter à l'étranger



Négocier les prix

3%

Ne sais pas



LES PROMOTIONS

En dehors des périodes légales de soldes, les commerçants peuvent organiser des opérations commerciales pour déstocker, en annonçant des réductions, sous réserve qu'ils n'utilisent pas le mot « soldes » et qu'ils respectent la législation sur l'interdiction de revente à perte. Il est possible de faire de bonnes affaires… à condition d'être prévenu de ces opérations de promotion.

64 %

des consommateurs profitent des promotions ponctuelles en magasins (en dehors des périodes de soldes) ***



LES VENTES PRIVÉES

Ce sont également des opérations de déstockage limitées dans le temps que les fabricants ou distributeurs proposent directement ou par le biais de sociétés spécialisées dans ce type de vente. Elles sont dites privées car réservées à un certain type de clients : les clients fidèles de la marque, les clients fréquentant les boutiques ou sites de ventes privées… Les produits sont en quantité limitée et il est parfois difficile d'obtenir l'objet convoité avec les caractéristiques de taille ou de couleur qui conviennent.

31 %

des consommateurs profitent des ventes privées en magasin sur Internet***

LES BONS DE RÉDUCTION

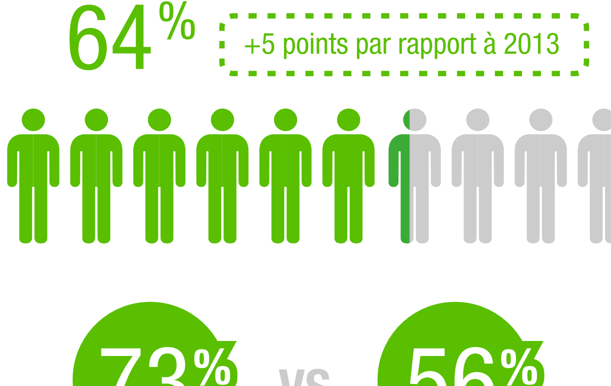


Historiquement, les coupons de réduction principalement étaient disponibles en magasins, au format imprimé ou comme étiquette de réduction collée directement sur les produits. Avec le développement d'internet, le coupon s'est digitalisé et est désormais disponible pour tout type de produit aussi bien en magasin que sur internet. Il n'est plus nécessaire d'arpenter les magasins ou d'étudier les publicités, les consommateurs peuvent dorénavant trouver ce qu'ils recherchent sur un même site internet et bénéficier de réductions ciblées. C'est également un outil de comparaison et de confort, les internautes évaluent, examinent, confrontent les différents produits et réalisent leurs achats n'importe où, n'importe quand au meilleur prix.

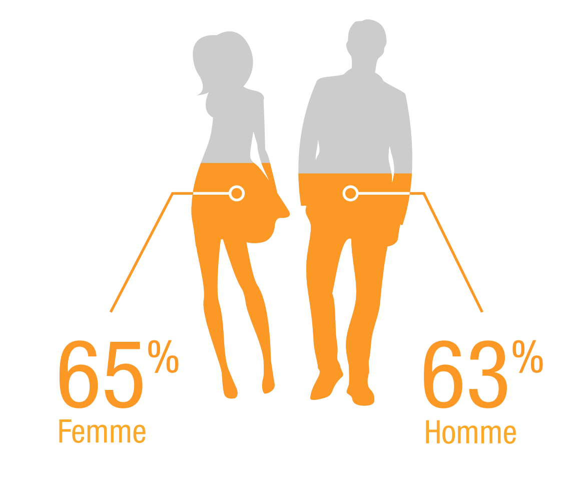
6/10

Aujourd'hui plus de 6 internautes sur 10 ont utilisé un bon de réduction au cours des 12 derniers mois*.

Ils ont utilisé un bon de réduction sur Internet au cours des 12 derniers mois



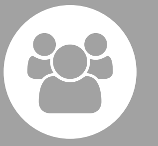
Fréquence d'utilisation des bons de réduction





LE DISCOUNT, VOIRE LE HARD DISCOUNT

Le (hard) discount concerne principalement les produits alimentaires, mais pas que. Ce type de dispositif propose des prix bas mais également une présentation sommaire, un assortiment limité, des marques souvent inconnues voire des démarques. La qualité est parfois aléatoire, la mise en rayon quasi absente… Il est difficile de prévoir son achat, les stocks limités étant sans cesse renouvelés avec d'autres références.

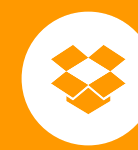


L'OCCASION

C'est un article qui a déjà été utilisé et qui présente une vétusté mesurable. Ces articles peuvent être vendus par des particuliers, dans des dépôts-ventes ou dans des magasins pratiquant des reprises. Proposant des remises parfois très importantes, ces articles peuvent dans certaines conditions, après avoir été vérifiés par le commerçant, bénéficier de courtes garanties.

26 % des consommateurs achètent des produits d'occasion.***

LE RECONDITIONNEMENT



Un produit reconditionné, est un produit retourné par un client soit dans le délai de rétractation, soit parce qu'il est tombé en panne ou encore un produit d'exposition réemballé. Le constructeur change toutes les pièces défectueuses ou abîmées, le produit est donc remis totalement à neuf et réemballé. Le produit, remis à neuf mais pouvant souffrir de petits défauts comme des rayures ou autres éraflures, bénéficie à nouveau d'une garantie et d'un prix meilleur marché que son équivalent neuf.

Comment devenir un acheteur malin…

Consommer malin ne va pas toujours de soi. Difficile d'avoir un coup de cœur et de bénéficier dans la foulée d'un prix négocié ou intéressant. En général, deux stratégies s'offrent au consommateur malin : la patience ou la spontanéité.

Dans le premier cas, l'acheteur potentiel repère le produit et attend la période des soldes ou une éventuelle promotion en espérant très fort que personne ne jettera son dévolu dessus avant lui…
Il peut également chercher sur plusieurs services pour payer le meilleur prix en dehors de ces périodes ponctuelles de promotions.
Dans le second cas, l'acheteur fait son shopping, en magasin ou sur le net, sans idée préconçue. En croisant la bonne affaire, il se laisse tenter et passe le cap pour concrétiser son achat.

Reste qu'Internet permet d'app orter des nuances et de laisser plus de choix au consommateur malin.

Tous ces outils peuvent se combiner les uns avec les autres afin de permettre aux consommateurs avisés de faire encore plus d'économies. La communauté d'internautes malins est particulièrement importante sur ma-reduc.com : des dizaines de milliers de membres qui partagent avis et conseils pour trouver les offres disponibles et plus de 20 000 réductions et bons plans disponibles chaque jour !

COUPONING

Les sites web de couponing permettent de trouver des centaines de milliers d'offres de marques ou de boutiques. L'éventualité de trouver une bonne affaire sur ses marques ou ses produits favoris est donc démultipliée. L'utilisateur peut ainsi réaliser des économies de manière instantanée : réduction en euros ou en pourcentage, frais de livraison offerts, cadeau bonus ajouté au panier…



COMPARATEURS DE PRIX

Ils permettent de se faire une idée rapidement des meilleurs prix hors réduction, offres de remboursement, avantages produits… On découvre ainsi le prix le plus bas du produit convoité, reste à faire jouer d'éventuelles promotions… avec un site de couponing ou de cashback par exemple !

COMMUNAUTÉS D'UTILISATEURS

Les consommateurs se regroupent souvent autour de sites et de forums afin de partager leurs bons plans, de donner leurs avis sur le bon fonctionnement d'un site ou d'un code, de mettre en garde contre les éventuelles arnaques et signaler les bonnes affaires fictives ce qui permet de réaliser son achat en toute confiance et en toute connaissance de cause.

CASHBACK

Les sites de cashback proposent un système de remboursement d'une partie de la valeur de la commande. C'est une cagnotte virtuelle dans laquelle le consommateur peut accumuler des réductions pour demander le paiement au moment de son choix. Aujourd'hui, près de 17% des Français se sont inscrits à un site de cashback*, tel que Poulpeo.com, en 2014 contre 9% en 2013.



Profils des consom'acteurs

Que l'on soit une maman débordée, un étudiant au budget serré, un cadre pressé ou un retraité qui prend son temps, la quête du bon plan est toujours dans un coin de notre tête. **Plus de 54% des internautes recherchent aujourd'hui des bons de réduction pour leurs achats.** Le web facilite les recherches de bons plans et les réseaux sociaux permettent de les partager encore plus vite.

MAMAN SHOPPER : débordée mais attentive à son budget

65% des femmes interrogées ont utilisé un bon de réduction au cours des 12 derniers mois. Une maman débordée prendra malgré tout le temps de comparer les prix. Elle est aidée par les autres mamans qui partagent leurs bons plans tous les jours sur de nombreux blogs ou sites comme sur ma-reduc.com. D'ailleurs 36% des produits achetés avec un bon de réduction sur internet sont dédiés à la mode et aux accessoires.

LE SPEED SHOPPER : connecté et compétitif

Les plus pressés sont souvent aussi les plus connectés. Le smartphone est devenu leur arme fatale pour ne rater aucun bon plan. En 2013 le nombre d'acheteurs en ligne sur smartphones a augmenté en France en passant de 15% des achats en ligne à 25%. Le speed shopper veut être certain de prendre la bonne décision avant d'acheter afin d'avoir la meilleure affaire possible.

LE JEUNE SHOPPER : malin et rapide

73% des 25-34 ans ont utilisé un bon de réduction sur internet au cours des 12 derniers mois. Rapides et attentifs sur le web, pour eux, acheter est un plaisir. Ils sont rapides pour trouver les bons codes de réduction sur le net et parviennent à s'offrir leurs marques préférées au meilleur prix.

SUPERWOMAN SHOPPER : active, rapide et efficace

Les femmes actives de 25 à 35 ans achètent en ligne plus que la moyenne. Pas question de perdre du temps, 47% d'entre elles achètent en ligne depuis leur ordinateur professionnel, et 17% depuis leur smartphone et 9% depuis une tablette tactile. (étude réalisée via le panel Buzz-Panel de CSA 2012). Les actives pressées apprécient qu'on leur facilite la vie en allant à l'essentiel, sans pour autant être les seules à payer plein pot.

LE SENIOR SHOPPER : prend le temps de trouver les bons plans

Souvent inquiet pour son pouvoir d'achat, un retraité prend lui aussi le temps de trouver un moyen de payer moins cher. Le dernier baromètre CSA-Cofidis montre d'ailleurs que 73% des retraités anticipent une baisse de pouvoir d'achat l'année prochaine. Une inquiétude qui touche toutes les catégories socio-professionnelles.

Aujourd'hui plus de 36% des acheteurs en ligne réguliers ont plus de 65 ans (enquête PwC Web-acheteurs 203).



Astuces

Des bons plans pour tout le monde !

Plus de 6 français sur 10 ont utilisé un bon de réduction au cours des 12 derniers mois selon le baromètre du couponing ma-reduc.com*. Les bons plans et les réductions pour consommer malin et booster son pouvoir d'achat ont de quoi séduire aujourd'hui tous les consommateurs ! Les CSP- et les inactifs sont les plus concernés mais les CSP+ et les jeunes sont eux aussi adeptes du couponing pour payer moins cher. Consom'acteurs économes ou consom'acteurs malins, tous recherchent et utilisent aujourd'hui les bons de réductions.



POUR ACHETER SON SMARTPHONE

Pour payer le meilleur prix, pensez à vérifier les bons de réduction disponibles ainsi que les offres de remboursement. Cela peut vous permettre d'avoir jusqu'à X% de réduction.



POUR LA MODE

Pendant les soldes il est possible de dénicher des offres de réductions qui peuvent se cumuler aux prix déjà soldés !



CHEZ LES VOYAGISTES EN LIGNE

il est aussi possible d'utiliser des bons de réduction. Et n'oubliez pas le cashback pour acheter votre voyage, louer une voiture ou réserver votre hôtel car vous pouvez épargnez jusqu'à 15% !

Le couponing, mode d'emploi

Vous surfez tous les jours sur internet mais êtes-vous déjà allé sur un site de couponing comme ma-reduc.com ou bons-de-reduction.com ?
Plus de 20 000 réductions et bons plans sont proposés sur ces sites.

Gratuit et sans aucune obligation

L'inscription sur un site de couponing comme ma-reduc.com est gratuite, d'ailleurs il n'est pas nécessaire de s'inscrire pour voir et utiliser les codes. Ceux qui s'enregistrent bénéficient en plus de codes exclusifs et reçoivent les meilleures réductions une fois par semaine par email.

Simple et rapide

L'utilisation est simple, il suffit d'entrer le nom d'une boutique ou d'une catégorie de produits et les codes et bons plans disponibles apparaissent. Vous pouvez aussi faire un tri par bon plan du moment avec les plus attrayantes promotions en cours proposés sur le site. Avec -30%, -40% ou même -70% sur de grandes marques, vous trouverez vite de quoi faire plaisir à vos proches ou à vous-même !

Des codes valides toute l'année

Les bonnes affaires grâce au couponing ça marche ! Il suffit d'essayer pour le vérifier. Sur des sites tels que ma-reduc.com, si un code ne marche plus, il est facile de le signaler afin qu'il soit remplacé ou supprimé. Tous les codes et les bons plans proposés sont vérifiés avant leur mise en ligne. Le site garantit ainsi ses offres et informe les internautes en cas de dysfonctionnement.





Des bons plans toute l'année

Vous manquez d'inspirations, vous trouverez dans la rubrique bons plans de ma-reduc.com une mine de bonnes idées cadeaux, toutes à prix réduits bien sûr. Le site propose des bons plans sur toutes sortes de produits mais aussi sur les tendances du moment et de la saison. Il y en a pour tous les goûts et toujours avec des réductions bien sûr. De plus sur toutes les pages des boutiques vous découvrirez tous les bons plans disponibles sur vos marques préférées.

Toutes les offres de remboursement

Le site ma-reduc.com répertorie les offres de remboursement du moment. A vous de jouer pour acheter malin et bénéficier d'économies rétroactives sur vos achats. Les marques proposent de rembourser partiellement ou totalement certains articles avec votre preuve d'achat. ma-reduc.com permet de trouver les offres par catégorie, mot clé ou magasin en ligne pour faciliter vos recherches.

Des réductions valables en ligne et en magasin !

Aujourd'hui, vous pouvez trouver aussi bien des offres utilisables en ligne qu'en boutique. En téléchargeant l'application mobile ma-reduc.com ou en allant sur l'espace dédié du site. Il existe des bons de réductions pour la beauté, la mode, le High-Tech, les restaurants, etc. Fini la perte de temps, grâce à la communauté ma-reduc.com, vous trouverez facilement ce que vous cherchez. De plus avec la géolocalisation, vous pourrez également vous tenir informé des bons de réductions disponibles dans vos magasins préférés.

Dans un futur proche

Ce n'est plus de la science-fiction, c'est vraiment demain ! Grâce à leur smartphone tous les Français auront la possibilité, lorsqu'ils iront dans un magasin, de recevoir des alertes sur les promotions de leurs produits préférés ou des produits similaires en direct.

Ils pourront également recevoir lorsqu'ils se promèneront dans une zone commerçante, toutes les offres de réductions et bons plans ciblés sur leurs produits et marques préférées sans même avoir à chercher. Ils pourront essayer les habits de leurs choix sans les passer grâce à des miroirs à réalité augmentée. Ils pourront cumuler paiement et réductions directement à partir de leur smartphone via des systèmes de porte-monnaie virtuel. Aujourd'hui déjà, un Français sur deux utilise internet pour faire son shopping quotidien (Etude Ifop BNP Paribas 2014) dont 6% via leurs smartphones.

Ce n'est pas compliqué de devenir un consommateur malin. Il suffit de :

- Identifier le produit ou la marque que l'on souhaite trouver
- Vérifier qu'il est proposé à un bon prix
- Faire systématiquement une recherche de promotion ou de coupon de réduction sur ma-reduc.com
- Vérifier sur Poulpeo.com si une offre cashback est disponible pour multiplier les bonnes affaires
- Être flexible et savoir changer d'idée de cadeau pour profiter d'un bon plan proposé par ma-reduc.com
- Ne jamais tomber en panne de batterie de téléphone pour pouvoir profiter à tout moment d'un bon de réduction
- Élargir vos recherches par thème dans le moteur de recherche de ma-reduc.com
- Prendre son temps avant d'acheter, l'impatience d'acheter est mauvaise conseillère

Sources ma-reduc.com- LH2

* Sondage en ligne réalisé du 10 au 14 juin 2014 par l'institut LH2 auprès d'un échantillon de 1000 personnes, représentatif de la population française âgée de 15 ans et plus, constitué selon la méthode des quotas appliquée aux variables suivantes : sexe, âge, profession de l'interviewé, après stratification par région.

** Sondage en ligne réalisé du 7 au 12 février 2014 par l'institut LH2 auprès d'un échantillon de 1000 personnes, représentatif de la population française âgée de 15 ans et plus.

*** Sondage en ligne réalisé du 4 au 10 juin 2014 par l'institut LH2 auprès d'un échantillon de 1000 personnes, représentatif de la population française âgée de 15 ans et plus.

Ce dossier a été réalisé par ma-reduc.com avec la collaboration de Nathalie Bloch-Sitbon et Cécile Dard, journalistes spécialisées en presse familiale, féminine et technologique.

Crédits photos Fotolia.com

Contacts

Sophie Cazaux
Responsable Communication
scazaux@rmn.com

Nathalie Payen
Chargée de Communication
npayen@rmn.com
